



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“Estudio de los factores para la exportación de la Tara en polvo (caesalpinia espinosa) como producto natural hacia Minnesota, Estados Unidos; año 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Eduardo Javier La Torre Magallanes

Asesor:

Mg. Moisés Raúl Meza Chávez

Lima - Perú

2020

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, hermano y a mi familia, quienes son mi principal soporte e inspiración en cada meta que me planteo en mi vida. Y quienes llenan de muchas fuerzas y esperanzas en esta gran aventura llamada vida. Resaltando que siempre obtendré su mayor confianza en cada objetivo que me plantee en lo largo de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios por darme la dicha de la vida, darle las gracias a mi madre y padre por su constante apoyo con la finalidad de yo poder progresar en mi vida y poder lograr de manera exitosa mis metas a corto y largo plazo. También quiero agradecer el apoyo constante de mis tíos que me brindaron su apoyo incondicional desde siempre y siempre estuvieron al pendiente de mi en las dificultades que he pasado en mi vida.

Tabla de contenido

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO.....	3
INDICE DE TABLAS	5
INDICE DE FIGURAS	6
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	7
CAPITULO II. METODOLOGÍA	31
CAPÍTULO III. RESULTADOS	36
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	40
REFERENCIAS:.....	45
ANEXOS:.....	48

INDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Países importadores de la Tara en polvo</i>	<i>7</i>
<i>Tabla 2: Demanda histórica de la Tara en polvo en dólares</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 3: Importaciones de Tara en polvo de USA (Kilos)</i>	<i>19</i>
<i>Tabla 4: Oferta histórica mundial de la Tara en polvo.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabla 5: La muestra de la investigación</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 6: Participantes de las entrevistas</i>	<i>34</i>
<i>Tabla 7: Anexo N.º 1.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 8: Anexo N.º 3.....</i>	<i>52</i>
<i>Tabla 9: Anexo N.º 4.....</i>	<i>54</i>

INDICE DE FIGURAS

<i>Ilustración 1: Oferta mundial de la Tara en polvo.....</i>	<i>22</i>
<i>Ilustración 2: Partida arancelaria de la Tara en polvo.</i>	<i>24</i>
<i>Ilustración 3: Tratado de libre comercio entre USA y Perú</i>	<i>25</i>
<i>Ilustración 4: Importaciones del Medio Oeste</i>	<i>26</i>
<i>Ilustración 5: Anexo N.º 2</i>	<i>51</i>
<i>Ilustración 6: Entrevistado 1</i>	<i>63</i>
<i>Ilustración 7: Entrevistado 1</i>	<i>64</i>
<i>Ilustración 8: Entrevistado 2.....</i>	<i>65</i>
<i>Ilustración 9: Entrevistado 2.....</i>	<i>66</i>
<i>Ilustración 10: Entrevistado 3.....</i>	<i>67</i>
<i>Ilustración 11: Entrevistado 3.....</i>	<i>68</i>
<i>Ilustración 12: Entrevistado 4.....</i>	<i>69</i>
<i>Ilustración 13: Entrevistado 4.....</i>	<i>70</i>
<i>Ilustración 14: Entrevistado 5.....</i>	<i>71</i>
<i>Ilustración 15: Entrevistado 5.....</i>	<i>72</i>

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Consideran la existencia de la firma de acuerdos y el Tratado de Libre Comercio (TLC), se ha podido apreciar el aumento de la exportación de productos naturales conforma han pasado los años. Aclarando que el Perú es el mas beneficiado en la actualidad con este tipo de acuerdos.

Teniendo en cuenta la evolución de la Tara en polvo como producto natural a nivel mundial se aprecia que tiene un crecimiento constante, pudiendo lograr en el año 2019 una cantidad de \$2,239 mil millones hacia el mercado destino (Estados Unidos), mostrando un crecimiento desde el 2014 hasta el año 2019. (Ver Tabla 1)

Tabla 1: Países importadores de la Tara en polvo

N.º	Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019
1	China	13758	10756	10988	12899	15092	11703
2	Italia	3405	4484	3773	4695	5013	4636
3	Brasil	3860	4366	5275	5869	4369	4201
4	México	1881	2107	2424	2449	3212	2626
5	Estados Unidos de América	1255	1189	702	915	1385	2239
6	Argentina	3130	2976	3174	2740	2954	1560
7	Alemania	904	1532	673	818	1065	887
8	Bélgica	1254	1344	589	932	1049	800
9	Países Bajos	254	101	231	422	565	787
10	India	316	332	808	686	621	597
11	España	778	465	513	861	923	545

12	Francia	791	568	801	683	628	481
13	Corea, República de	52	227	293	423	430	414
14	Turquía	333	302	209	242	343	409
15	Pakistán	168	390	516	485	430	400
16	Sudáfrica	88	29	57	307	313	397
17	Reino Unido	145	312	629	731	664	374
18	Uruguay	725	629	991	488	491	316
19	Colombia	203	166	149	199	214	281

Fuente: (Trademap, 2020)

En este proyecto se aprecia la existencia de una oportunidad comercial real en el país destino el cual es Estados Unidos donde existe un aumento notorio de la demanda de la Tara en polvo y a la vez sobre el interés de aquellos productos naturales. La actividad de poder exportar la Tara en polvo y/o productos naturales que son derivados de ella, se le considera en el presente un proyecto muy prometedor el cual podría generar grandes cantidades de utilidades o ganancias durante muchos años como en los países de Italia, Argentina, Brasil, Estados Unidos y China (Silva Berrospi, 2016, pág. 98).

Importaciones de polvo de Tara de USA a Perú

Años	Valor
2010	\$921.000,00
2011	\$866.000,00
2012	\$1.213.000,00
2013	\$1.251.000,00

2014	\$1.693.000,00
2015	\$1.354.000,00
2016	\$1.012.000,00
2017	\$1.276.000,00
2018	\$1.041.000,00
2019	\$1.150.000,00

Fuente: (Trademap, 2020)

En este proyecto al obtener la información del análisis de la demanda, se puede apreciar que existe un crecimiento sobre “La exportación de la Tara en polvo a Estados Unidos”. En esta situación el interés prioritario es poder aplicar todo conocimiento teórico obtenido mediante la universidad y también en el conocimiento de especialistas en el rubro.

Por ello en esta investigación se pretende resolver el siguiente problema denominado: ¿Qué factores podrían ayudar a impulsar la exportación de la Tara en polvo (P. A: 1404902000) como producto natural hacia el estado de Minnesota, Estados Unidos en el periodo 2020?

Es por esta razón que se ha tenido el acceso a la información deseada para poder dar la respuesta a esta pregunta principal, al recoger la opinión de los especialistas quienes están vinculados en los procesos de exportación de productos

naturales (entre ellos la Tara en polvo) en nuestro país. Lográndose plantear la misma interrogante a los especialistas quienes están colaborando en el proceso de esta investigación.

Al obtener las respuestas correspondientes a las interrogantes planteadas al equipo de especialistas, se puede identificar con mejor claridad las oportunidades y también las amenazas que encuentra cada empresario, el cual se dedica completamente a la exportación de la tara en polvo.

Es importante considerar algunos factores como: Producción, Demanda, Barreras arancelarias y producto sustituto para poder identificar y definir las oportunidades comerciales y el mejoramiento de la exportación al estado de Minnesota, Estados Unidos por el periodo 2020: (Loor Pivaque , 2020)

- Las ventas: Es en este factor donde se mide las ganancias lo cual hace reflejo al rendimiento perteneciente de la venta durante el año. El índice de rendimiento de la venta mide las ganancias después de impuestos en función de las ventas del año en curso. Un negocio o emprendimiento este mejor preparado para manejar las condiciones adversas del mercado y las tendencias económicas a la baja. El beneficio bruto es utilizado para la correcta medición de las ventas, la implementación de una estrategia es muy importante para lograr el aumento de la rentabilidad de cualquier empresa (Loor Pivaque , 2020).

- Precios: La fijación de precios es un factor clave para determinar la ganancia. Es necesario un análisis cuidadoso para determinar la estrategia de precio correcta para un emprendimiento. El dueño de un negocio debe ver que están cobrando los competidores y determinar qué precios debe cobrar para maximizar las ganancias. Un factor importante para considerar en la estrategia de precios es determinar qué precio están dispuestos a pagar los clientes por un producto. Los clientes pagaran más por un productos o servicios de nicho que no están disponibles en otros lugares. El dueño de un negocio no quiere dejar dinero sobre la mesa subvalorando el precio cobrado por los productos y servicios (Loor Pivaque , 2020).

- Gastos: Para que cualquier tipo de negocio o emprendimiento llegue a ser rentable, se debe lograr que los ingresos superen notoriamente a los gastos correspondientes. Estos gastos en su mayoría de veces se pueden definir como el costo de aquellos recursos que tuvieron como destino ser de uso de propio por parte de la empresa en múltiples acciones. también es lógico mencionar que las ganancias pertenecientes al negocio se podrán definir al poder analizar lo que ha podido quedar después de realizar a la sustracción entre los gastos y los ingresos totales de la empresa. En cualquier estrategia que tenga como objetivo ahorrar tendrá como consecuencia el poder reducir los gastos y siempre poder aumentar las ganancias (Loor Pivaque , 2020).

- **Análisis de mercado:** Con la finalidad de poder obtener resultados que sean óptimos, siempre se realiza un estudio a detalle de las principales características del mercado destino. Esto ayuda a poder generar múltiples estrategias y conocer más al público final, logrando definir si el mercado destino a donde se está enfocando es un destino positivo que pueda cumplir todos los requisitos deseados o de ser un caso contrario un destino no recomendable (Loor Pivaque , 2020).

- **Producción:** Consiste en la elaboración del producto, ya que el producto necesita ser elaborado o fabricado contando obviamente con un costo que siempre se deberá de tener en cuenta antes de cualquier operación comercial que se desee realizar. Sin olvidar que siempre se debe tener en cuenta el número de pedidos para poder tener la capacidad de poder venderlos luego (Loor Pivaque , 2020).

- **Proceso logístico:** Este proceso siempre se enfoca en poder encontrar la mejor solución al momento de realizar la fabricación y también la distribución del producto. Siempre se debe de tomar en consideración la ubicación y los factores que se encuentren asociados a ella. En donde aparece el costo de producción, personal, el tiempo y costo para almacenamiento (Silva Berrospi, 2016).

- Distribución por canales: Es el medio por donde se podrá ofrecer el producto final al cliente, ya que para poder llegar al cliente se necesita que se encuentre a su alcance el producto. Esta es la principal razón de la importancia de un canal de distribución en la actualidad permitiendo al cliente tener a su alcance el producto que solicita y al vendedor la facilidad de poder ofrecer su producto (Silva Berrospi, 2016).
- Clientes: Es la persona o entidad que busca adquirir un producto o servicio debió a una necesidad, deseo o preferencia. Al tenerse en cuenta siempre las necesidades o demandas de dicha persona se originarán nuevos productos o servicios en el mercado con la finalidad de poder ayudar a resolver sus demandas que con el día a día son constantemente diferentes (Loor Pivaque , 2020).
- Barreras arancelarias y no arancelarias: Consiste en las condiciones en las cuales cada país propone a los exportadores al querer ingresar un producto en dicho mercado destino. Dependiendo a los acuerdos y los Tratados que se tengan con cada país se estas barreras podrán tener cambios, variaciones y/o anulaciones (Silva Berrospi, 2016).
- Producto sustituto: Es el producto que posee características muy similares al original, pero no llega a reemplazar del todo cada una de sus cualidades, en algunos casos el producto sustituto es utilizado como una segunda opción mediante la ausencia del principal (Chang Chin & Gayoso Paz , 2019).

1.2. Marco Teórico:

En el interés de obtener información sobre la exportación de la Tara en polvo en el Perú, es importante saber la definición o concepto de la globalización, (Jaén, 2002) lo llega a definir como:

(...) la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el dismantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y en mercado menos personas a través de las fronteras.

Además, según (Galindo & Ríos, 2015),

Las exportaciones son la venta, intercambio, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes que se encuentra en un país hacia no residentes; siendo muy parecida a una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. El vendedor (residente) es llamado “exportador” y el comprador (no residente) “importador”. El calculo que son correspondientes a las exportaciones se puede contabilizar por medio de la venta de bienes que son producidos en el país residente más la venta de bienes

que formaron parte de algún proceso productivo que es realizado por residentes, así como lo son los servicios de transportes y seguros que realizan los residentes dentro de las transacciones de importación.

En la siguiente investigación, ha sido importante poder acudir a múltiples fuentes teóricas que estén relacionadas a los cuatro factores identificados antes.

- Producción de la Tara en Polvo como producto natural.
- Demanda de la Tara en polvo como producto natural.
- Barreras arancelarias y no arancelarias del mercado destino.
- Productos sustitutos de la Tara en polvo como producto natural.

1.2.1. Producción de la Tara en polvo:

La tara (conocida también como *Caesalpinia Spinosa*) planta de origen peruano, utilizada en época prehispánica en la medicina folklórica y en la actualidad como materia prima en los productos del mercado internacional de hidrocoloides alimenticios, medicinas y taninos (Goycochea, 2010).

La Tara se ubica Taxonómicamente en:

Reino: Plantae.

División: Fanerógamas.

Clase: Dicotiledoneas

Sub-clase: Arquidomideas

Orden: Rosales

Familia: Fabaceae

Género: Caesalpinia

Nombre científico: Caesalpinia Spinosa.

Dicha especie crece y se distribuye desde las zonas áridas de Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia; llegando hasta los 32 grados de latitud sur al norte de Chile. En Perú, la Tara se encuentra ubicada más en la zona de la costa y sierra norte (La Libertad, Cajamarca, etc.), hasta el centro y sur (Ancash, Huánuco, Junín, Ayacucho, Arequipa, Cuzco y Tacna (Goycochea, 2010).

La Tara es una planta curiosa, ya que posee un fuste único en algunos pueblos o regiones, pero en otras locaciones se ha identificado con varios tallos (más de tres) que son cortos y rectos a la vez. también se notó que el tronco siempre esta recubierto por aquella corteza gris y llena de grietas con espinas (Goycochea, 2010).

En la zona de la copa del árbol se puede apreciar muchas irregularidades, pudiendo alcanzar prácticamente un diámetro de 6

metros cuando se encuentra en su madurez. En sus hojas se encuentra la composición de bipinnadas, alternas y dispuestas con forma espiral, sus folios le pueden dar la forma de plumas con una longitud que estaría aproximadamente entre los 8 y 12 cm. Se afirma que sus flores son hermafroditas, zigomorfas de cáliz irregular, con un sépalo muy largo de 1 cm. Sin olvidar que la corola es poseedora de sépalos con un color amarillento o un tono cerca del amarillo rojizo (Goycochea, 2010).

En la tara se pueden ver que los furtos son como vainas indehiscentes con un color rojizo y amarillento con una medida de 8 a 10 cm de largo por 1,5 a 2,5 cm de ancho, estas contienen hasta 10 granos redondeados y que están ligeramente aplastados por vaina. Los granos al estar maduros son muy duros, cuentan con un color pardo oscuro, cuentan con mucho brillo provocado por la capa de cera con la que se encuentran cubiertas haciéndolas también impermeables (Goycochea, 2010).

Se tiene en cuenta que su zona de confort de dicha planta se ubica en los bosques seco que estén localizados en la franja de los 800 a 2600 msnm. Esta Tara se puede lograr desarrollar mediante la temperatura en los 12 a 28°C, entre otras características se dice que puede soportar temperaturas extremas que sobrepasen los 34°C, pero

esto afecta su rendimiento y también su calidad. Dicha planta puede soportar sequias, también enfermedades y plagas por lo que se le ha nombrado una especie rustica. Teniendo en consideración que es una especie que no exige en lo que se nombra calidad de suelo y manejo técnico. La Tara posee un árbol que mide de 3 a 4,4 metros aproximadamente, pero en su edad madura posee una altura de 12 metros, este árbol posee también una corteza gris con las ramas notablemente pobladas. En el tema de las flores son de color amarillo-naranja con una medida de 10 cm de largo y en ancho posee 2 cm, tienen como forma de plumas muy brillantes y ligeramente espinosas de color verde oscuro midiendo 15 cm de largo. Presenta también vainas explanadas que son de color naranja de 8 cm a 10 cm de largo y por último 3 cm en ancho aprox. Que pueden llegar a guardar 4 a 7 granos de su semilla de forma redonda de 0.6 cm a 0.7 cm en diámetro siendo de color pardo negruzco cuando están en su maduración máxima. Sin olvidar que en cada vaina llega a albergar hasta 8 gramos de semilla (Goycochea, 2010).

1.2.2. Demanda de la Tara en polvo:

En este punto para lograr definir la demanda histórica perteneciente a USA de las importaciones de la Tara en polvo realizadas en los últimos 10 años. Resaltando estas son las actividades

realizadas por USA del mundo. Para poder ver el resumen de dichas importaciones realizadas ver la Tabla 2 y 3 donde se muestra los antecedentes en importaciones realizadas por USA.

Tabla 2: Demanda histórica de la Tara en polvo en dólares

Años	Valor
2010	\$921.000,00
2011	\$866.000,00
2012	\$1.213.000,00
2013	\$1.251.000,00
2014	\$1.693.000,00
2015	\$1.354.000,00
2016	\$1.012.000,00
2017	\$1.276.000,00
2018	\$1.041.000,00
2019	\$1.286.761,86

Fuente: (Trademap, 2020)

Tabla 3: Importaciones de Tara en polvo de USA (Kilos)

Años	Kilos
2010	152.736,32
2011	143.615,26

2012	201.160,86
2013	207.462,69
2014	280.762,85
2015	224.543,95
2016	167.827,53
2017	211.608,62
2018	172.636,82
2019	220.067,90

Fuente: (Trademap, 2020)

El Perú es el principal productor de tara a nivel mundial puesto que produce el 80% de la producción total del globo. Además, el 1% de la producción peruana se destina al consumo interno. Al conocer la cantidad de polvo de tara que el Perú le exportó al mundo, se pudo identificar la producción peruana destinada al consumo interno y producción internacional mediante una simple regla de tres. Para ver el resumen de las exportaciones. En la tabla 4 se muestra la oferta mundial histórica de la Tara en polvo.

Tabla 4: Oferta histórica mundial de la Tara en polvo

Años	Valor \$
2010	27.241.000
2011	30.343.000

2012	31.573.000
2013	31.772.000
2014	32.936.000
2015	31.605.000
2016	32.681.000
2017	36.336.000
2018	39.087.000
2019	32.968.000

Fuente: (Trademap, 2020)

En la siguiente figura podemos apreciar el decrecimiento de las exportaciones entre los años 2010 – 2019 de la goma de tara.

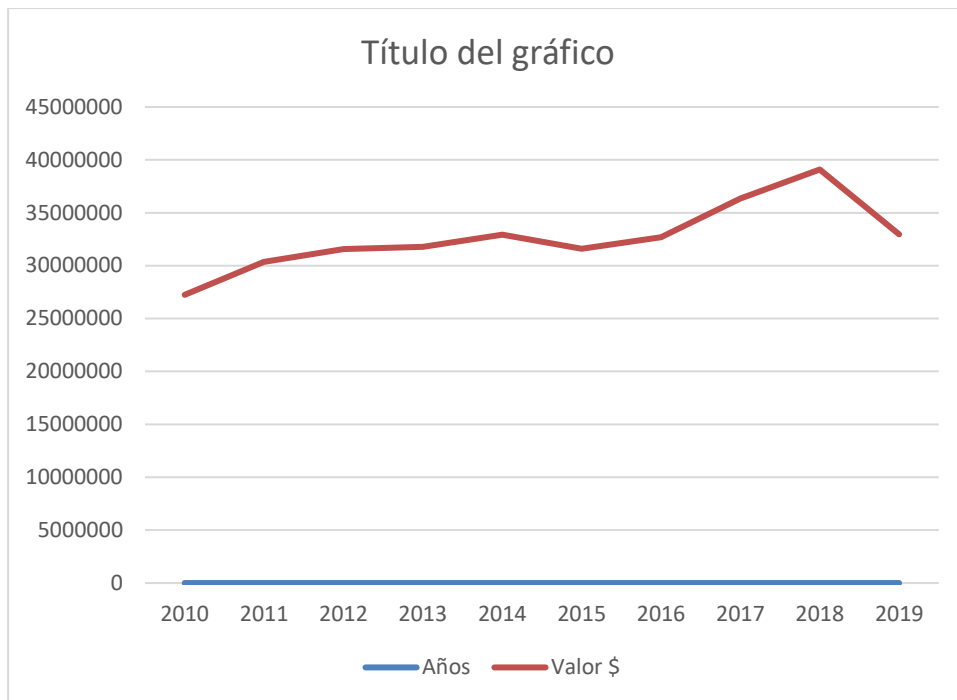


Ilustración 1: Oferta mundial de la Tara en polvo

Fuente: (Trademap, 2020)

1.2.3. Barreras arancelarias y no arancelarias del mercado destino:

Para poder comprender el tema de las barreras arancelarias y no arancelarias se debe de comprender la definición de algunos conceptos, como lo específica a continuación:

Un arancel es aquel impuesto gubernamental sobre los bienes que entran a un país. Los aranceles pueden ser utilizados como impuestos

generadores de beneficios o para poder desanimar la importación de algún bien, o quizás con ambos propósitos. Aquellas medidas que no son arancelarias o no tarifarias son aquellas que pueden eludir la órbita del régimen fiscal, pero que pertenecen a las facultades administrativas otorgadas al poder ejecutivo por parte de la constitución y que tienen por objetivo proteger a ciertos sectores o actividades que sean de vital importancia para la economía del país, también la salud de la población o la seguridad de la nación (Loor Pivaque , 2020).

La partida arancelaria correspondiente al producto natural de la Tara en polvo para el Perú y Estados Unidos es P.A. 1404902000. En la actualidad este producto natural no cuenta con ningún tipo de restricción arancelario para poder ingresar en el mercado americano (SUNAT, <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/EAIScroll?Partida=1404902000&Desc=>, 2020). (Ver ilustración 2)

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL **1404.90.20.00** ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAIS

TIPO DE PRODUCTO: DS.340-2014-EF-DS.314-2014-EF-FE ERRATAS 08.11.2014-DS.312-2

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.

CORRELACIONES	CONVENIOS	RESTRICCIONES	DESCR. MINIMAS	IND.CRITERIOS	RESOL. CLASIF.
---------------	-----------	---------------	----------------	---------------	----------------

Ilustración 2: Partida arancelaria de la Tara en polvo.

Fuente: (SUNAT, 2020)

En la página de la SUNAT se puede visualizar los Tratados de libre comercio con múltiples países que están relacionados al producto de la Tara en polvo, mostrándonos la existencia de un TLC entre USA y Perú el cual le permite un libre acceso sin aplicación de alguna barrera entre ambos países. (Ver Ilustración 3)

CONVENIOS INTERNACIONALES

14.04

Productos vegetales no expresados ni comprendidos en otra parte.

110 - DECISION 414 BOLIVIA (ANTES CONV. COM. PERU BOLIVIA)

VADV	VIGV	VISC	VIPM
0%	100%	100%	100%

OTROS CONVENIOS INTERNACIONALES

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P.NALADISA	T.MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	APLICACION	ARANCEL BASE	PORCENTAJE LIBERADO O MARGEN PORCENTUAL
VENEZUELA	229 - ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL PERU	0		23/09/2013 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	---	100%
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	14041090		01/01/2011 - 31/12/9999	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa y T.Margen	---	100%
ARGENTINA	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	14041090		01/01/2014 - 31/12/9999	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa y T.Margen	---	100%
BRASIL	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	14041090	8	01/01/2015 - 31/12/9999	ALADI-Verificacion Nandina,Naladisa y T.Margen	---	30%
BRAZIL	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	0		16/09/2000 - 31/12/9999	ALADI-Todo el arancel, sin Naladisa y sin Nandina	---	6%
CHILE	504 - ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	0		16/09/2000 - 31/12/9999	ALADI-Todo el arancel, sin Naladisa y sin Nandina	---	10%
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	12%	100%
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA	0		01/01/2012 - 31/12/9999	Tratado Libre Comercio	12%	100%

Ilustración 3: Tratado de libre comercio entre USA y Perú

Fuente: (SUNAT, 2020)

(Ver Ilustración 4) En el sector de productos naturales, Perú cuenta con arancel cero para casi la totalidad de productos que exporta al Medio Oeste de Estados Unidos, teniendo la misma condición que otros países como México, Chile y Canadá. Obteniendo gran potencial por parte del estado de Minnesota, al demostrar mayor cantidad de importaciones de manera anual (Valderrama, 2015).

Unidos: importaciones de los estados del Medio Oeste (US\$ millones)

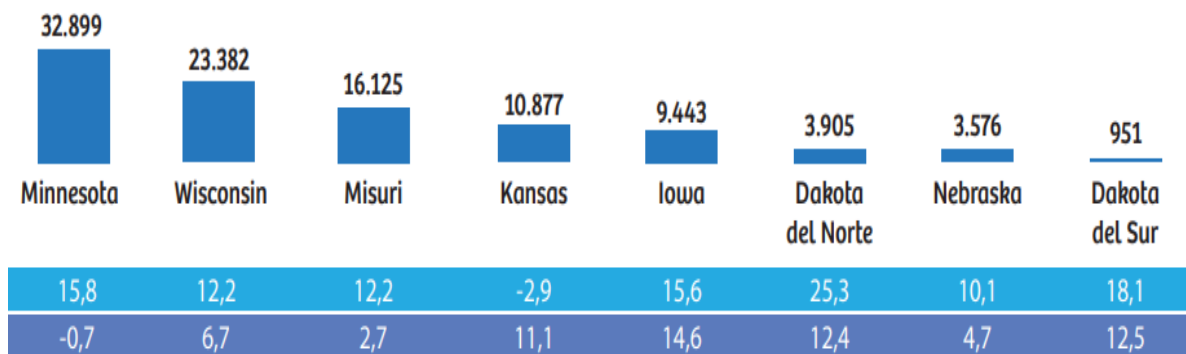


Ilustración 4: Importaciones del Medio Oeste

Fuente: (Valderrama, 2015)

1.2.4. Productos sustitutos de la Tara en polvo:

Es fundamental realizar el análisis de este factor basándonos en la teoría de las 5 fuerzas competitivas de (Porter, 2008), “El potencial de cada producto sustituto es una fuerza que puede afectar de manera positiva o negativa al producto que se está analizando”.

No obstante, en la investigación de (Silva Berrospi, 2016) se menciona “el estudio de prefactibilidad de una planta dedicada a la exportación de Tara en polvo y goma de tara para la exportación al mercado de Italia”. Describiendo en dicha tesis algunos productos que pueden ser sustitutos para la Tara.

Identificando al quebracho como uno de ellos, que se encuentra en América del Sur, precisamente en las Selvas de Argentina y Paraguay. Siendo poseedor también de un alto contenido de tánico que se utiliza comúnmente para curtiembre, casi la misma característica que la Tara. Por otro lado, también se encuentra la mimosa, la cual tiene como país de origen Australia. Es producida en países que posean climas y suelos similares, como por ejemplo Brasil y Sudáfrica. Sin olvidar que la mimosa cuenta con alto contenido de taninos. Al saber dichos datos se puede decir que, de los principales sustitutos mencionados, la mayor amenaza es el quebracho teniéndose en cuenta a su mayor cantidad de taninos (Chang Chin & Gayoso Paz , 2019).

1.3. Formulación del problema:

Para poder invertir en algún negocio, lo primero que se debe hacer es definir el mercado destino, así como también analizar los diversos factores que intervienen en dicha operación. En esta situación, se elige producto natural la Tara en polvo, que tiene como origen nuestro país y país destino el mercado Minnesota-Estados Unidos. Por esta razón y con la finalidad de poder comprender de una mejor manera y otorgar

la información necesaria sobre los factores que puedan ayudar a la exportación del producto en mención es que se llega a plantear la siguiente pregunta:

1.3.1. Problema general

- ¿Qué factores podrían ayudar a impulsar el nivel de exportación de la Tara en polvo (P. A: 1404902000) como producto natural hacia el estado de Minnesota, Estados Unidos en el 2020?

1.3.2. Problemas específicos

- ¿El nivel de producción local es óptimo para la exportación de la Tara en polvo (PA: 1404902000) como producto natural a Minnesota, Estados Unidos?
- ¿La demanda de la Tara en polvo (PA: 1404902000) es favorable en el mercado destino?
- ¿Existe algún producto sustituto que pueda cumplir la demanda en el mercado de Minnesota, Estados Unidos?

- ¿El mercado Minnesota, Estados Unidos cuenta con barreras arancelarias que no sean favorables para el producto de la tara en polvo (PA: 1404902000) como producto natural?

1.4. Objetivos:

1.4.1. Objetivo general:

- El poder analizar los factores que permitan la exportación de la Tara en polvo (P.A: 1404902000) como producto natural hacia Estados Unidos (Minnesota) en el 2020.

1.4.2. Objetivos específicos:

- Realizar el análisis de la producción de la Tara en polvo.
- Realizar el análisis de la demanda de la Tara en polvo.
- Poder identificar los productos sustitutos de la Tara en polvo.
- En definir y describir las barreras arancelarias y no arancelarias del mercado de Minnesota, Estados Unidos.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General:

- En esta investigación no se plantea la hipótesis, considerando que es una investigación cualitativa no probabilística y descriptiva. Al saber que los estudios cualitativos, en la mayoría de los casos, no se generan hipótesis antes de realizar la recolección de datos (aunque no siempre es el caso). Siendo su naturaleza inductiva, lo cual es correcto, si el alcance es exploratorio o quizás descriptivo (Hernandez Sampieri, 2004).

CAPITULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación:

La presente investigación es no experimental, ya que la variable de estudio no será manipulada solo estudiada tal cual se presente en su contexto (Nicomedes Teodoro , 2011). Así mismo el diseño que pertenece la investigación es de tipo descriptiva explicativa, ya que se busca describir la variable que permita estudiar los factores para la exportación de la Tara en polvo como producto natural a Minnesota, Estados Unidos en el periodo 2020 (Manuel, 2015).

Debido al tipo de la investigación, se utilizó una metodología cualitativa en la que se recurre a información primaria, es decir se hace uso de instrumentos de campos a través de: (Ruiz Olabuenaga , 2012)

Entrevista: Dirigida a cinco personas especialistas en los procesos de exportación de productos naturales. Para aplicar este instrumento se elaboraron cuestionarios necesarios que nos permitan recoger, de manera directa la información que se requiere para dicho estudio.

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos):

2.2.1. Población:

La población estará constituida por especialistas en los procesos de exportación y cargos directivos dentro de algunas empresas ubicadas en nuestro país dedicados a la exportación de la Tara en polvo.

2.2.2. Muestra:

La muestra está constituida por 5 especialistas y/o directivos dedicados a la exportación de la Tara en polvo en el periodo 2020. El tamaño de la muestra se debe a la selección personal que ha sido derivada poder medio de contactos.

En esta investigación se afirma que la selección de dichos especialistas está basada en un estudio donde se identifica que “los análisis cualitativos estudian comúnmente a una muestra establecida por el investigador en los espacios, tiempos, las personas y los sucesos que este considere pertinente” (Ruiz Olabuenaga , 2012).

Por otro lado, se precisa que dicha muestra es no probabilística, ya que es una muestra donde se puede seleccionar de forma intencional y a la vez controlada, para poder garantizar la calidad de la información buscada. Por eso, en esta investigación se ha seleccionado a las personas que son poseedores de un mayor conocimiento acerca del tema en investigación y que brindan información que ayude a cumplir con los objetivos (Ruiz Olabuenaga, 2012).

Tabla 5: La muestra de la investigación

Actores	Muestra
Entrevistas	Marcell Alvarado Yupanqui
	Jorge Hinostroza
	Gajate Toche Orietta Socorro
	Raúl Trujillo Herrera
	Victor Vallejo Huayne

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6: Participantes de las entrevistas

Actores	Cargo y Nombre de la empresa / Entidad
	Sub gerente de comercio exterior de Austral Group
	Gerente General de Ito supplies & services
	Gerente General de Terminales portuarios SAC
	Gerente general de Visual Systems Empresa
	Gerente comercial de Exportadora el SOL

Fuente: Elaboración propia

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos:

Para la recolección y análisis de datos se hará uso de un enfoque cualitativo, con la finalidad de poder obtener una información que nos permita alcanzar los resultados adecuados.

La técnica que se utilizara par esta investigación es la entrevista y como instrumento el cuestionario, esta herramienta nos ayudará a poder tener conocimiento sobre las diversas ideas de nuestra muestra seleccionada de manera directa y sincera. Teniendo en cuenta que nos podrá ayudar a definir las preferencias y situaciones que nos revelaran cada persona seleccionada para desarrollar las preguntas, sin mencionar que gracias a esta herramienta podemos mejorar la agilidad de dicho proceso ya que es por un medio de

comunicación como el internet donde la mayoría de las personas se frecuentan constantemente (Silva Berrospi, 2016).

2.4. Procedimiento:

Identificación de los especialistas y/o directivos, los cuales por medio de citas pactadas se pudo realizar las entrevistas de manera virtual por medio de la videollamada en plataformas interactivas. Mencionando que en cada entrevista se realiza al mismo tiempo la solución de cada pregunta planteada en el cuestionario que podrá ayudar a resolver la problemática de la presente investigación.

Al obtener las respuestas de cada entrevistado se pudo analizar cada una de ellas y en base a eso poder llegar a formar conclusiones que son correspondientes a la investigación.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Estudio del factor de producción:

Nuestros entrevistados manifiestan que la gran ventaja que tiene el Perú es que se cosecha el 87% de la Tara que es consumida a nivel mundial. Asimismo, en los diversos suelos ecológicos las cuales les permite crecer la Tara en distintas regiones del país, mencionando a la costa y en la sierra. A la vez mencionan que hay factores que ocasionan la baja producción por temas netamente climáticos y de precios en este último.

A pesar de la disminución del precio, la producción se ha sabido mantener, toda vez que aún no se está aprovechando al máximo este producto por lo que son muy pocas las empresas productoras de este.

La expectativa es de crecimiento. Desde el punto de vista productivo, la producción de Tara en polvo en el Perú aumenta con cada año y permitirá ampliar la capacidad de exportación correspondiente al país. Sin mencionar, desde un punto de vista de exportación y mostrando las exigencias medioambientales en lo que respecta a la industria global, la Tara si mantiene un futuro prometedor tomando en cuenta su principal característica de ser un producto natural.

3.2. Estudio del factor demanda:

La demanda de la Tara ha podido crecer teniendo en cuenta que es ecológica, sana, con menos contaminación para el medio ambiente y catalogada como un producto natural medicinal.

Además, indican que, al exportar la tara en polvo, es necesario al copiar y luego buscar grandes empresas que puedan procesarla y maquilarla. Por lo que el volumen depende mucho de la capacidad financiera con que cuenta dicha empresa.

La Tara en polvo no es poseedora de un producto directo; su principal problema como materia prima, es que cuenta con un precio demasiado elevado en las localidades donde esta crece.

En la actualidad el Perú no cubre la demanda internacional que se tiene en la actualidad, teniendo en cuenta que solo posee 17,500 hectáreas; Basándonos en lo que los especialistas mencionan, el crecimiento debería ser hasta 320, 000 hectáreas, ya que existe una demanda insatisfecha.

3.3. Estudio de las Barreras arancelarias y no arancelarias:

Los especialistas mencionan que al ser poseedores del Tratado de Libre comercio (TLC) con Estados Unidos este brinda una mejor ventaja competitiva como país. Si bien es cierto se cuenta con el 85% del mercado americano, El TLC anula tanto las barreras arancelarias y no arancelarias con el principal cliente, lo cual puede garantizar, muchos más años de exclusividad. Sin mencionar que los entrevistados hacen mención que es necesario presentar la ficha técnica del producto.

También mencionan que la venta siempre es directa y no hay intermediarios. Además, para la exportación de este producto, no existen dificultades, solo se debe contar con la documentación necesaria para poder lograr dicha exportación.

3.4. Estudio del factor producto sustituto:

Los especialistas mencionan el posible producto sustituto con el nombre de Quebracho, pero este no cuenta con las mismas propiedades de la Tara.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En el siguiente capítulo, se tiene en cuenta la matriz de consistencia en donde se plantea el problema, los objetivos y las hipótesis que son correspondientes a la investigación. Al mismo tiempo con la información previa, en el marco teórico, se realiza un análisis para poder analizar, comparar y explicar todo lo obtenido en el capítulo anterior.

4.1. Discusión:

En esta sección, se logra analizar los resultados obtenidos en la investigación para poder validar la hipótesis.

Discusión de los resultados del factor: Producción

Después de haber realizado la información obtenida en las entrevistas realizadas a profundidad, obtenida entre los especialistas, todos nos confirman que existe una lenta capacidad, en otras palabras, hectáreas de tierras por sembrar, eso nos valida que se llegue a aprovechar esa capacidad lenta para poder aumentar la productividad y contar con una producción de mayor volumen, con oportunidad para ofrecer la Tara en polvo al mercado Minnesota, Estados Unidos.

Discusión de los resultados del estudio del factor: Demanda

Los especialistas afirmaron que existe una gran demanda en el mercado de Minnesota, Estados Unidos, ya que poseen el 36% de participación a nivel mundial; sin embargo, no todos los especialistas aceptan los pedidos de los importadores americanos por el volumen requerido. Esto quiere decir que existe una gran demanda insatisfecha con el potencial suficiente para poder explotar el producto.

Discusión de los resultados del estudio del factor: Barreras arancelarias y no arancelarias.

Con respecto a las barreras arancelarias y no arancelarias, los especialistas mencionaron que, debido a la firma del TLC entre Perú y Estados Unidos, dicho producto paga 0% arancel, originando que sea más atractivo para los compradores americanos y así mismo brinda una ventaja competitiva con respecto a otros competidores del rubro.

Las ventas con destino a Estados Unidos se realizan de forma directa, ya que el mercado compra por volúmenes grandes y producciones anuales.

Discusión de los resultados del estudio: Producto sustituto

Basado en lo analizado, los especialistas solo llegan a mencionar el quebracho como un producto que tiene la posibilidad de reemplazar a la tara solo como curtiembre, que es poseedor de propiedades naturales. No obstante, estas son usadas en otros rubros y no se exportan al mercado destino que ha sido seleccionado en esta investigación, entonces, la fuerza competitiva que es formada por los productos sustitutos que es planteado por Porter es muy baja o nula.

4.2. Conclusiones:

Al iniciar la presente investigación, se pudieron establecer objetivos específicos para alcanzar el objetivo de dicha investigación. Luego de haber realizado los análisis de los resultados correspondientes, se concluye que se cumplen con los objetivos y las conclusiones que a continuación se detallan:

- En la actualidad, se cuenta con unas 200 000 hectáreas y se tiene una capacidad lenta de 250 000 hectáreas de tierra sin ser aprovechadas. Asimismo, los especialistas del sector exportación señalan que una producción estable permite un ofrecimiento sólido para cubrir una demanda insatisfecha en el mercado internacional; por lo tanto, se valida la hipótesis que la producción si es un factor que ha determinado la exportación de la Tara en polvo como producto natural hacia el mercado de Minnesota, Estados Unidos por el periodo del 2020.
- En la investigación realizada, se identificó que el mercado elegido ocupa el 36% de la exportación de la Tara en polvo y la demanda ha podido mostrar un crecimiento en los últimos años; por lo tanto, se valida la hipótesis en que la demanda si es considerado un factor que ha determinado la exportación de la Tara en polvo como producto natural hacia el mercado de Minnesota, Estados Unidos por el periodo del 2020.

- En esta investigación, se comprobó que, debido al TLC con el país de los Estados Unidos, la barrera arancelaria es casi nula para la exportación de la Tara en polvo y los especialistas señalan que si han favorecido por este acuerdo; por lo tanto, se confirma la hipótesis en que la barrera arancelaria y no arancelaria si es un factor que determina la exportación de la Tara en polvo hacia el mercado de Minnesota, Estados Unidos por el periodo del año 2020.
- De acuerdo a lo indicado por los especialistas, existe una ausencia de un producto sustituto para la Tara en polvo, ya que el único producto que se parece es el Quebracho y no se exporta al mercado elegido y su volumen de exportación es mínima, lo que no afecta al mercado de la Tara en polvo; por ello, se valida la hipótesis en que los productos sustitutos si es un factor que ha determinado la exportación de la Tara en polvo como producto natural hacia el mercado de Minnesota, Estados Unidos en el periodo del años 2020.
- Por último, se solicita resaltar que en la cuarta etapa de la reactivación económica se pretende iniciar con la exportación de productos naturales con el objetivo de poder incrementar la economía y cubrir la necesidad del mercado de Minnesota Estados Unidos.

REFERENCIAS:

- Abdo, S., Guamán, M., & Flores, L. (2014). Obtenido de Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=169831208054>
- Ajún Bolívar, T. (2013). *“Estrategia de mercadeo para la comercialización de productos naturales en una empresa farmacéutica de venta al detalle”*. Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica.
- Altshuler, E. (2014). *Un debate sobre la medicina natural y tradicional en Cuba*. Obtenido de Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21431356016>
- Bereche Pupuche, Y. M., & Casas Saucedo, Y. P. (2017). *“Factores limitantes de la exportación de derivados de Tara (Caesalpinia spinosa) del departamento de Lambayeque en el periodo 2013 - 2014”*. Lambayeque.
- Chang Chin, Y., & Gayoso Paz, O. A. (2019). *Análisis de los factores que permitieron la exportación de tara en polvo hacia china durante el período del 2014 al 2017*. Lima, Perú.
- Dávalos et al, J. (Marzo de 2017). *Redalyc*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=371951877010>
- Díaz, R. (Septiembre de 2013). *Redalyc*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21429933019>
- Fernandes, Rodriguez, Gómez. (Septiembre de 2016). *Redalyc*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=366649606004>
- Francia, R. (Julio de 2018). *Lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/investigacion-pura/>
- Galindo, M., & Ríos, V. (Julio de 2015). *México ¿Como vamos?* Obtenido de Exportaciones: https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- García, C. F. (2015). ‘Comunidad Andina de Naciones (CAN), Perú, Colombia, Bolivia y Ecuador: proceso de convergencia y adopción de las NIIF. *Economía y Política*.
- Goycochea. (2010).
- Guevara et al, J. (2014). *Redalyc*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=37931577015>
- Huamán, Silva. (2015). *Google Académico*.
- Huarino Acho, M. (2011). *Efecto antibacteriano de Caesalpinia spinosa (Tara) sobre flora salival mixta*. Lima, Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Jaén, M. (21 de Junio de 2002). *Laberinto10*. Obtenido de La globalización Económica y su repercusión en los países en vías de desarrollo: [file:///D:/Dialnet-LaGlobalizacionEconomicaYSuRepercusionEnLosPaisesE-280898%20\(1\).pdf](file:///D:/Dialnet-LaGlobalizacionEconomicaYSuRepercusionEnLosPaisesE-280898%20(1).pdf)
- Jose, D. L., De miguel, C., & Schuschny, A. (2017). Comunidad Andina de Naciones.

- Londoño Arredondo, S., Mora Gutierrez , Y., & Valencia Cardenas , M. (2018). Modelos estadísticos sobre la eficacia del marketing digital . *Revista EAN*.
- Loor Pivaque , J. P. (2020). *Factores de riesgo y su efecto en el proceso de comercialización en los emprendimientos, ciudad de Jipijapa*. Jipijapa-Manabi-Ecuador.
- López et al, A. (03 de Marzo de 2013). *Redalyc*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=195030135008>
- Manuel, G. (2015). *Conozca 3 tipos de investigación; Descriptiva, explicatoria y exploratoria*. Lima, Perú.
- Mendoza Mamani, Y. Y. (2016). La cadena de valor en la producción de tara de la región de Tacna. *Tesis*.
- Morales Salvador , J. (2019). *Factores de comercialización que afectan la rentabilidad en asociación de comerciantes minoristas artículos varios "el bono", 2017*. La libertad - Ecuador.
- Nicomedes Teodoro , E. N. (2011). *Tipos de Investigación*. Obtenido de <http://repositorio.usdg.edu.pe/bitstream/USDG/34/1/Tipos-de-Investigacion.pdf>
- Porter, M. E. (Enero de 2008). *Harvard Business Review, América Latina*. Obtenido de Las cinco fuerzas competitivas: https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-_michael_porter-libre.pdf
- Raffino, M. E. (2016). *investigacion cuantitativa y cualitativa*.
- Ramirez Sellan , J. A., & Tenelema Aguagallo, M. N. (2019). *“Plan de negocio para la comercialización de manjar a base de café en la ciudad de Guayaquil”*. Guayaquil, Colombia.
- Ruiz Olabuenaga , J. I. (2012). *Metodología de la investigación cualitativa*. Universidad Deusto/Bilbao: 5ta Edición .
- Silva Berrospi, L. J. (2016). Estudio de Pre Factibilidad para una empresa dedicada a la exportación de polvo de Tara, goma de Tara y la producción de una gama de productos naturales medicinales derivados de la Tara. Lima, Perú.
- Spark, W. (2019). *Weather Spark*. Obtenido de Weather Spark: <https://es.weatherspark.com/y/10405/Clima-promedio-en-Mine%C3%A1polis-Minnesota-Estados-Unidos-durante-todo-el-a%C3%B1o>
- SUNAT. (2020). <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/EAIScroll?Partida=1404902000&Desc=>. Obtenido de Partida arancelaria: <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/EAIScroll?Partida=1404902000&Desc=>
- SUNAT. (2020). *SUNAT*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/EAIScroll?Partida=1404902000&Desc=>

Tamara, O., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Int. J. Morphol.*

Tamayo, C., & Silva, I. (2012). Tecnicas e instrumentos de recoleccion de datos. *Departamento Academico de Metodologia de la investigación.*

Trademap. (2020).

Trademap. (2020). *Trademap.* Obtenido de https://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c842%7c%7c1302391000%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Valderrama, C. (2015). Cinco años del APC Perú - USA. *PromPerú.*

Vargas Oviedo, J. E. (2016). “*Análisis de la rentabilidad de la Tara (Caesalpinia spinosa) en la región Apurímac*”. Lima - Perú.

Vidor, P. G. (2016). *Redalyc.* Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349745408010>

ANEXOS:

Tabla 7: Anexo N.º 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES E INDICADORES	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
¿Qué factores podrían ayudar a impulsar el nivel de exportación de la Tara en polvo (P. A: 1404902000) como producto natural hacia el estado de Minnesota, Estados Unidos en el 2020?	El poder analizar los factores que permitan la exportación de la Tara en polvo (P.A: 1404902000) como producto natural hacia Estados Unidos (Minnesota) en el 2020.	VARIABLE INDEPENDIENTE: Factores para la exportación INDICADORES: - Producción - Demanda - Barreras arancelarias y no arancelarias - Producto sustituto		TIPO DE INVESTIGACIÓN: -CUALITATIVA NIVEL DE INVESTIGACIÓN: - NO EXPERIMENTAL, DESCRIPTIVA

PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS		HIPOTESIS ESPECIFICAS	
¿El nivel de producción local es óptimo para la exportación de la Tara en polvo (PA: 1404902000) como producto natural a Minnesota, Estados Unidos?	Realizar el análisis de la producción de la Tara en polvo.			<p>TÉCNICA E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS:</p> <p>-ENTREVISTA</p>
¿La demanda de la Tara en polvo (PA: 1404902000) es favorable en el mercado destino?	Realizar el análisis de la demanda de la Tara en polvo.			<p>INSTRUMENTO:</p> <p>-CUESTIONARIO</p> <p>FUENTES:</p> <p>- BIBLIOGRAFICAS.</p> <p>-ARTICULOS CIENTIFICOS</p> <p>-PROYECTOS DE INVESTIGACION</p>

<p>¿Existe algún producto sustituto que pueda cumplir la demanda en el mercado de Minnesota, Estados Unidos?</p>	<p>Poder identificar los productos sustitutos de la Tara en polvo.</p>			
<p>¿El mercado Minnesota, Estados Unidos cuenta con barreras arancelarias que no sean favorables para el producto de la tara en polvo (PA: 1404902000) como producto natural?</p>	<p>En definir y describir las barreras arancelarias y no arancelarias del mercado de Minnesota, Estados Unidos.</p>			

Fuente: Elaboración propia

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES																																					
	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1. ELABORACIÓN DE PROYECTO																																					
2. PRESENTACIÓN DE PROYECTO																																					
3. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA																																					
4. ELABORACIÓN DE INSTRUMENTOS																																					
5. APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS																																					
6. TABULACIÓN DE DATOS																																					
7. ELABORACIÓN DEL INFORME																																					
8. PRESENTACIÓN DEL INFORME																																					
9. SUSTENTACIÓN																																					

Ilustración 5: Anexo N.º 2

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8: Anexo N.º 3

Cuestionario

N.º	PREGUNTAS
1	¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?
2	¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?
3	¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?
4	¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?
5	¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?
6	¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

7	¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?
8	¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?
9	De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?
10	¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo? ¿Hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?
11	¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?
12	¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?
13	¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9: Anexo N.º 4

Operacionalización:

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Factores para la exportación	Para esta variable se encuentra que Mamani (2017) los factores de la exportación son de gran importancia al querer definir un mercado destino y querer realizar unas actividades de comercio, con la finalidad de poder definir si en dicho mercado cuenta con las características idóneas que puedan facilitar el ingreso tu producto en dicho destino	Al poder ayudar a identificar los factores que pueden ser muy influyentes en cualquier actividad de exportación, lo cual aumentara el margen de éxito en aquellos emprendedores que se fijen en el mercado internacional.	Producción	elaboración
				cantidad
				proceso
			Demanda	necesidad
				exigencias
				Deseo
			Producto sustituto	Reemplazo
				segunda opción
				competencia
			Barreras arancelarias	comercio
				condiciones
				leyes

Fuente: Elaboración propia

Anexo N.º 7:

ENTREVISTAS

ENTREVISTADO N.º 1:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Cajamarca, Ancash, la Libertad entre otros.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: El pronóstico se ve alentador, ya que va incrementado de forma exponencial y el crecimiento es positivo.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Son más de 10 empresas que se dedican a la exportación de Tara.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: Productores o agrícolas, empresas procesadoras y por último proceso de SENASA para su exportación.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: La competencia entre tantas empresas que se dedican a la exportación del mismo producto.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: El tiempo de las entregas de la Tara en polvo debe mejorar y divulgar más el uso del productor para los fines que sean necesario.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: China y Europa.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: En mi experiencia se envían más de 2 CNT de 40 pies como mínimo a distintos lugares

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Requiere de varios documentos, ya que pasa por un proceso y no se envía como materia prima.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo? ¿Hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Consideró que Usa es gran mercado peor no tanto como el mercado chino, al que le vendemos más.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Claro que sí y hay que usar todos los medios posibles para generar mayor tasa de exportación.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: Desconozco esa información

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: No estoy tan seguro de que haya un sustituto de tal característica.

ENTREVISTADO N.º 2:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Considero que las regiones como Cajamarca y Ancash son las que cuentan con gran potencial, por sus suelos agrícolas muy favorables para la Tara.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: Me atrevo a decir que, si cuenta con mucho potencial, considerando que con el pasar de los años su nivel de exportación crece de manera constante.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Hasta donde tengo conocimientos están cerca de 8 empresas que se están dedicando a la exportación de dicho de la Tara.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: Empiezan con la producción de esta en los campos agrícolas, luego pasa por las empresas que se dedican a su procesamiento, luego deberá pasar por el control sanitario correspondiente (SENASA) y por último se realizará la logística debida para su exportación.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: Si a factores negativos nos referimos mencionaría que sería la gran competencia que existe entre empresas nacionales y la falta de mejora en la producción de dicho producto en sus suelos agrícolas.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: Considero que se debe mejorar el tiempo en que se entrega la Tara en polvo y también poder mejorar la calidad de información en las fortalezas de dicho producto.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Pienso que China y Estados Unidos por su constante crecimiento de ambas.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: Calculo que se envían aproximadamente más de 2 CNT de 40 pies, la mayoría con destino a China y Estados Unidos.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Requiere de varios documentos, ya que pasa por un proceso y no se envía como materia prima.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo? ¿Hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Considero que Usa es gran mercado teniendo en cuenta su crecimiento en la demanda, hasta puede lograr superar al mercado chino en donde se ha realizado la mayoría de las ventas.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Obviamente que sí, teniendo en cuenta que estos acuerdos serían los que detonen una mayor cantidad de exportaciones.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: El producto el cual he estado notando en estos últimos años es el quebracho el cual se asemeja hasta cierto punto a la Tara.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: Solo ha podido asemejarse hasta cierto punto en comparación con el producto de la tara y en cuanto a precio es en algunas regiones más caro.

ENTREVISTADO N.º 3:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Al mi parece la región que más he notado gran nivel de producción es la de Ancash seguida de La Libertad, considerando su producción histórica de cada una.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: Es emocionante ver que con cada año su nivel de producción aumenta, en mi opinión considero que dentro de unos años crecerá aún mas el nivel de producción a nivel internacional.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Son muchas empresas, lo cual ha originado mucha competencia. Teniendo en cuenta que están unas 10 empresas donde resaltan un poco más Exandal, Silvateam Perú y exportadora el Sol SAC.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: Inicia desde la cosecha del producto, donde luego pasará por un procesamiento por la empresa encargada y deberá pasar las medidas sanitarias, en especial el control que otorga SENASA.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: Considero la gran competencia que existe actualmente y los déficits de cuidados que se detectan en los agricultores.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: Se debe mejorar el cuidado de dicho producto en su producción y en los tiempos de entrega.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Considero que a Italia es un gran mercado, pero el crecimiento que está teniendo la demanda por parte de USA es muy interesante.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: En la mayoría de los casos he podido observar que se llenan unos 4 a 5 contenedores. En producción puedo decir que hasta 3 toneladas se puede producir en una hectárea.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Al no exportarse como materia prima requieren múltiples documentos como el certificado fitosanitario.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: En dicho Estado debido a sus Tratados de libre comercio, no se encuentran barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación a dicho destino.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: El aporte es muy positivo, aparte que en Estados Unidos existe muchas facilidades para el ingreso de productos naturales que son importados a países latinoamericanos como Perú.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: En este caso tengo la duda que exista un producto con las mismas cualidades y fortalezas.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: No identifico a un producto similar.

ENTREVISTADO N.º 4:

CUESTIONARIO:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Tenemos las regiones de Ancash, La Libertad y Cajamarca.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: Tengo muchas expectativas en consideración al crecimiento en los próximos años. Quizás abarque a nuevos mercados que lograrían ser potencia.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Existe mucha competencia entre las 12 empresas, pero entre todas resalta Exandal SAC y Silvateam Perú.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: En mi opinión la producción, el procesamiento, control con SENASA y al final la logística correspondiente para la exportación.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: La numerosa competencia, la falta de conocimiento por el público sobre la tara y la falta de cuidado de esta en los campos de cultivo.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: Se debe mejorar el cuidado de dicho producto en su producción y en los tiempos de entrega.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Diría que China por su gran mercado, seguido de Estados Unidos que quizás en algunos años podrá aumentar más su nivel de consumo de este producto.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: Yo pienso que estarían entre 14 toneladas por hectárea de manera anual.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Si y también múltiples documentos al no ser materia prima de exportación.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Hasta mi conocimiento sobre USA no existe ninguna barrera que perjudique al producto.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Es un gran impulsador teniendo en cuenta que este producto al ser netamente natural cuenta con muchas ventajas en dicho mercado.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: No he identificado hasta ahora uno.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: No tengo ese conocimiento.

ENTREVISTADO N.º 5:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Existen Cajamarca y La Libertad que han tenido una gran producción en estos últimos años.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: T

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Entra la numerosa competencia que están aproximadamente por 14 empresas, en donde están exportando entre todas un aproximado de 58 toneladas al año.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: El proceso más delicado es la producción donde se debe tener mucho cuidado y paciencia en el crecimiento de la Tara, al obtener los frutos y hojas se realizará el proceso correspondiente para poder ser trasladada y luego pasará por un control fitosanitario por SENASA.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: La numerosa competencia, también la gran falta de cuidado en la etapa a de producción de la Tara y los tiempos que tienen para la entrega.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: Mejorar los tiempos de entrega, y poder mejorar la calidad del producto para llegar a mejores mercados destino.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Considero que China, Italia y Estados Unidos están muy bien posicionados como principales mercados destinos, me llena de muchas expectativas positivas para los próximos años.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: Yo opino que la cantidad aproximada sería 9 toneladas por hectárea de manera anual.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Si, sin olvidar que también pedirá más documentaciones en dicho control.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Puedo afirmar que con Estados Unidos al tener los acuerdos no existe ninguna barrera que pueda impedir un mejor desarrollo comercial a este producto.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Es un factor positivo al saber que puede hasta impulsar las ventas de dicho producto en el mercado de Minnesota en USA. Donde el número de importaciones de productos naturales cada año crece de manera notable.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: Si pude escuchar sobre el quebracho, el cual posee muchas cualidades parecidas, pero siempre es considerado como un producto de menos jerarquía.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: Tiene propiedades parecidas, pero no con las mismas fortalezas.

ENTREVISTA PARA INVESTIGACIÓN

EMPRESA	AUSTRAL GROUP S.A.
NOMBRE Y APELLIDOS	MARCELL ALVARADO YUPANQUI
CARGO	SUBGERENTE DE CONERCIO EXTERIOR
DNI	74975741
FIRMA	

CUESTIONARIO:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Cajamarca, Ancash, la Libertad entre otros.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: El pronóstico se ve alentador, ya que va incrementado de forma exponencial y el crecimiento es positivo.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Son más de 10 empresas que se dedican a la exportación de Tara.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: Productores o agrícolas, empresas procesadoras y por último proceso de SENASA para su exportación.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

Ilustración 6: Entrevistado 1

RESPUESTA: La competencia 3ntre tantas empresas que se dedican a la exportación del mismo producto.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: El tiempo de las entregas de la Tara en polvo debe mejorar y divulgar más el uso del productor para los fines que sean necesario.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: China y Europa.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: En mi experiencia se envían más de 2 CNT de 40 pies como mínimo a distintos lugares

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Requiere de varios documentos, ya que pasa por un proceso y no se envía como materia prima.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo? ¿Hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Consideró que Usa es gran mercado peor no tanto como el mercado chino, al que le vendemos más.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Claro que sí y hay que usar todos los medios posibles para generar mayor tasa de exportación.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: Desconozco esa información

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: No estoy tan seguro de que haya un sustituto de tal característica.

Ilustración 7: Entrevistado 1

ENTREVISTA PARA INVESTIGACIÓN

EMPRESA	ITO SUPPLIES & SERVICES
NOMBRE Y APELLIDOS	JORGE HINOSTROZA
CARGO	GERENTE GENERAL
DNI	26723814
FIRMA	

CUESTIONARIO:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Considero que las regiones como Cajamarca y Ancash son las que cuentan con gran potencial, por sus suelos agrícolas muy favorables para la Tara.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: Me atrevo a decir que, si cuenta con mucho potencial, considerando que con el pasar de los años su nivel de exportación crece de manera constante.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Hasta donde tengo conocimientos están cerca de 8 empresas que se están dedicando a la exportación de dicho de la Tara.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: Empiezan con la producción de esta en los campos agrícolas, luego pasa por las empresas que se dedican a su procesamiento, luego deberá pasar por el control sanitario correspondiente (SENASA) y por último se realizará la logística debida para su exportación.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: Si a factores negativos nos referimos mencionaría que sería la gran competencia que existe entre empresas nacionales y la falta de mejora en la producción de dicho producto en sus suelos agrícolas.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

Ilustración 8: Entrevistado 2

RESPUESTA: Considero que se debe mejorar el tiempo en que se entrega la Tara en polvo y también poder mejorar la calidad de información en las fortalezas de dicho producto.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Pienso que China y Estados Unidos por su constante crecimiento de ambas.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: Calculo que se envían aproximadamente más de 2 CNT de 40 pies, la mayoría con destino a China y Estados Unidos.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Requiere de varios documentos, ya que pasa por un proceso y no se envía como materia prima.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo? ¿Hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Consideró que Usa es gran mercado teniendo en cuenta su crecimiento en la demanda, hasta puede lograr superar al mercado chino en donde se ha realizado la mayoría de las ventas.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Obviamente que sí, teniendo en cuenta que estos acuerdos serían los que detonen una mayor cantidad de exportaciones.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: El producto el cual he estado notando en estos últimos años es el quebracho el cual se asemeja hasta cierto punto a la Tara.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: Solo ha podido asemejarse hasta cierto punto en comparación con el producto de la tara y en cuanto a precio es en algunas regiones más caro.

ENTREVISTA PARA INVESTIGACIÓN

EMPRESA	TERMINALES PORTUARIOS PERUANOS SAC
NOMBRE Y APELLIDOS	GAJATE TOCHE ORIETTA SOCORRO
CARGO	GERENTE GENERAL
DNI	07872117
FIRMA	

CUESTIONARIO:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Al mi parece la región que más he notado gran nivel de producción es la de Ancash seguida de La Libertad, considerando su producción histórica de cada una.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: Es emocionante ver que con cada año su nivel de producción aumenta, en mi opinión considero que dentro de unos años crecerá aun mas el nivel de producción a nivel internacional.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Son muchas empresas, lo cual ha originado mucha competencia. Teniendo en cuenta que están unas 10 empresas donde resaltan un poco mas Exandal, Silvateam Perú y exportadora el Sol SAC.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: Inicia desde la cosecha del producto, donde luego pasará por un procesamiento por la empresa encargada y deberá pasar las medidas sanitarias, en especial el control que otorga SENASA.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: Considero la gran competencia que existe actualmente y los déficits de cuidados que se detectan en los agricultores.

Ilustración 10: Entrevistado 3

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: Se debe mejorar el cuidado de dicho producto en su producción y en los tiempos de entrega.

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Considero que a Italia es un gran mercado, pero el crecimiento que esta teniendo la demanda por parte de USA es muy interesante.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: En la mayoría de los casos he podido observar que se llenan unos 4 a 5 contenedores. En producción puedo decir que hasta 3 toneladas se puede producir en una hectárea.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Al no exportarse como materia prima requieren múltiples documentos como el certificado fitosanitario.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: En dicho Estado debido a sus Tratados de libre comercio, no se encuentran barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación a dicho destino.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: El aporte es muy positivo, aparte que en Estados Unidos existe muchas facilidades para el ingreso de productos naturales que son importados a países latinoamericanos como Perú.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

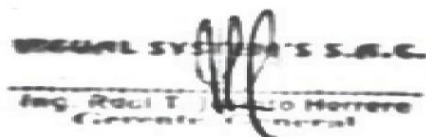
RESPUESTA: En este caso tengo la duda que exista un producto con las mismas cualidades y fortalezas.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: No identifico a un producto similar.

Ilustración 11: Entrevistado 3

ENTREVISTA PARA INVESTIGACIÓN

EMPRESA	VISUAL SYSTEMS SAC EMPRESA EXPORTADORA
NOMBRE Y APELLIDOS	RAÚL TRUJILLO HERRERA
CARGO	GERENTE GENERAL
DNI	09883203
FIRMA	

CUESTIONARIO:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Tenemos las regiones de Ancash, La Libertad y Cajamarca.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: Tengo muchas expectativas en consideración al crecimiento en los próximos años. Quizás abarque a nuevos mercados que lograrían ser potencia.

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Existe mucha competencia entre las 12 empresas, pero entre todas resalta Exandal SAC y Silvateam Perú.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: En mi opinión la producción, el procesamiento, control con SENASA y al final la logística correspondiente para la exportación.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: La numerosa competencia, la falta de conocimiento por el público sobre la tara y la falta de cuidado de esta en los campos de cultivo.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: Se debe mejorar el cuidado de dicho producto en su producción y en los tiempos de entrega.

Ilustración 12: Entrevistado 4

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Diría que China por su gran mercado, seguido de Estados Unidos que quizás en algunos años podrá aumentar mas su nivel de consumo de este producto.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: Yo pienso que estarían entre 14 toneladas por hectárea de manera anual.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Si y también múltiples documentos al no ser materia prima de exportación.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Hasta mi conocimiento sobre USA no existe ninguna barrera que perjudique al producto.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Es un gran impulsador teniendo en cuenta que este producto al ser netamente natural cuenta con muchas ventajas en dicho mercado.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: No he identificado hasta ahora uno.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: No tengo ese conocimiento.

Ilustración 13: Entrevistado 4

ENTREVISTA PARA INVESTIGACIÓN

EMPRESA	Exportadora el SOL
NOMBRE Y APELLIDOS	VICTOR VALLEJO HUAYNE
CARGO	GERENTE COMERCIAL
DNI	72934356
FIRMA	

CUESTIONARIO:

1.- ¿Cuáles son las regiones productoras más importantes para la producción de Tara en polvo?

RESPUESTA: Existen Cajamarca y La Libertad que han tenido una gran producción en estos últimos años.

2.- ¿Cuál es la expectativa de producción y exportación del sector para los próximos años?

RESPUESTA: T

3.- ¿Por cuántas empresas está compuesto el sector de Tara? ¿Cuántas empresas exportan del total de productores de todas las Regiones?

RESPUESTA: Entra la numerosa competencia que están aproximadamente por 14 empresas, en donde están exportando entre todas un aproximado de 58 toneladas al año.

4.- ¿Cuál es el proceso productivo que emplea la empresa para moler la vaina de la tara? ¿Qué actores intervienen en este?

RESPUESTA: El proceso mas delicado es la producción donde se debe tener mucho cuidado y paciencia en el crecimiento de la Tara, al obtener los frutos y hojas se realizará el proceso correspondiente para poder ser trasladada y luego pasará por un control fitosanitario por SENASA.

5.- ¿Qué factores negativos influyen en poca producción de tara en polvo?

RESPUESTA: La numerosa competencia, también la gran falta de cuidado en la etapa a de producción de la Tara y los tiempos que tienen para la entrega.

6.- ¿Cuáles considera que son los principales retos para que la tara en polvo pueda posicionarse mejor en el mercado internacional?

RESPUESTA: Mejorar los tiempos de entrega, y poder mejorar la calidad del producto para llegar a mejores mercados destino.

Ilustración 14: Entrevistado 5

7.- ¿Cuáles considera usted que son los principales mercados destino de tara en polvo peruano?

RESPUESTA: Considero que China, Italia y Estados Unidos están muy bien posicionados como principales mercados destino, me llena de muchas expectativas positivas para los próximos años.

8.- ¿Cómo proyecta la cantidad de tara a producir por temporada? ¿Cuántas toneladas de tara en polvo puede producirse de una hectárea?

RESPUESTA: Yo opino que la cantidad aproximada sería 9 toneladas por hectárea de manera anual.

9.- De acuerdo con SENASA, es requerido algún Certificado Fitosanitario para la exportación de tara en polvo. ¿Algún otro documento que soliciten?

RESPUESTA: Si, sin olvidar que también pedirá más documentaciones en dicho control.

10.- ¿Existe alguna barrera o limitación a la exportación de tara en polvo hacia el mercado Minnesota, Estados Unidos?

RESPUESTA: Puedo afirmar que con Estados Unidos al tener los acuerdos no existe ninguna barrera que pueda impedir un mejor desarrollo comercial a este producto.

11.- ¿Los acuerdos comerciales firmados entre Perú y Estados Unidos aportan positivamente a la exportación de tara en polvo?

RESPUESTA: Es un factor positivo al saber que puede hasta impulsar las ventas de dicho producto en el mercado de Minnesota en USA. Donde el número de importaciones de productos naturales cada año crece de manera notable.

12.- ¿Cuáles son los productos que pueden sustituir a la tara en polvo?

RESPUESTA: Si pude escuchar sobre el quebracho, el cual posee muchas cualidades parecidas, pero siempre es considerado como un producto de menor jerarquía.

13.- ¿Tiene las mismas propiedades y los precios es una variable importante?

RESPUESTA: Tiene propiedades parecidas, pero no con las mismas fortalezas.

Ilustración 15: Entrevistado 5

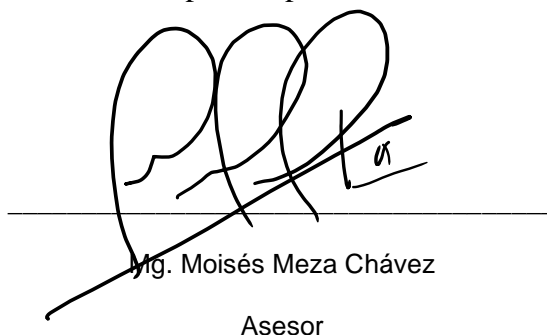
ACTA DE AUTORIZACIÓN

PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Moisés Meza Chávez, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- La Torre Magallanes, Eduardo Javier.

Por cuanto, CONSIDERA que la tesis titulada: “Estudio de los Factores para la exportación de la Tara en polvo (caesalpinia espinosa) P.A. 1404902000 como producto natural hacia el Estado de Minnesota, USA; año 2020”, para aspirar al título profesional de: Licenciado de Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, AUTORIZA al o a los interesados para su presentación.



Mg. Moisés Meza Chávez

Asesor

ACTA DE SUSTENTACIÓN

El Jurado Evaluador de la Tesis/Trabajo de investigación titulado: ESTUDIO DE LOS FACTORES PARA LA EXPORTACIÓN DE LA TARA EN POLVO (CAESALPINIA ESPINOSA) COMO PRODUCTO NATURAL HACIA MINNESOTA, ESTADOS UNIDOS; AÑO 2020

Que ha sustentado el(los) (...)Egresado(os) / (...)Bachiller(es):

La Torre Magallanes Eduardo Javier

Acuerda por: Unanimidad, Aprobar

Otorgando la calificación de:

☒ **Aprobado***

☐ Excelente

☐ Sobresaliente

☐ Bueno

☒ Aprobado

☐ **Desaprobado**

*Nota: En el caso este formato se use como regularización de trámite por estado de emergencia – Covid19, se debe de omitir las opciones de aprobado.

Este acuerdo se hizo de conocimiento del interesado (a) y del público presente.

Presidente (a) del Jurado	Mg. CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ	45690855
	Nombre y Apellidos	Nro. Colegiatura o DNI

Miembro del Jurado	Mg. WILLY AGUILAR MORANTE	41245721
	Nombre y Apellidos	Nro. Colegiatura o DNI

Miembro del Jurado	Mg. JESUS NUÑEZ UNTIVEROS	07876624
	Nombre y Apellidos	Nro. Colegiatura o DNI

Lima, Haga clic aquí o pulse para escribir una fecha.

Firma del Presidente(a) del Jurado

Observaciones en el caso de desaprobación

Haga clic o pulse aquí para escribir texto.

Firma del Presidente(a) del Jurado